

乾崑智能车型月销首破10万辆，华为车BU“安卓时刻”来了吗？

来源：吴台刚 发布时间：2025-11-21 11:19:12

“11月10日，华为乾崑智能品牌官宣：10月合作品牌销量首次突破10万辆，高端车型占主力。”乍一看，华为汽车业务似乎迎来了属于自己的“安卓时刻”——当年谷歌靠开源系统横扫智能手机半壁江山，如今乾崑智驾也站上月销10万辆门槛。但拆开数据会发现，10万辆里近7万辆来自鸿蒙智行，鸿蒙智行里近6万辆又是问界M9/M7系列；而乾崑对外赋能的七十余款车型，合计只贡献约3万~4万辆。统一生态的愿景刚刚起步，安卓式“遍地开花”尚远，华为更像是在“问界旗舰店”里练级，把高端标杆打牢，再向中腰部市场递刀子。

问界M7最低售价：24.98万起图片参数配置询底价懂车分4.07懂车实测空间·性能等车友圈15万车友热议二手车11.98万起 | 456辆10万辆销售“金字塔”，问界扛鼎，鸿蒙智行托底，外部品牌仍在“浅水区”

10万辆的数据如下：乾崑合作品牌10月终端销量101,216辆；鸿蒙智行交付68,216辆（占比67.4%），其中问界单一品牌约58,000辆（占鸿蒙85%，占乾崑57%）。阿维塔、岚图、传祺、深蓝、方程豹、猛士、奥迪等“乾崑赋能”车型合计约33,000辆（占比32.6%）



问界M9单车均价55万元，连续11个月位列50万元以上豪华车销冠；M7成交均价30万元，月销稳态1.2万辆——华为先在“价格天花板”立住标杆，再向下辐射。但对比安卓当年“高中低通吃”的燎原之势，乾崑对外赋能的车型月销普遍在1000~3000辆区间，尚未出现“爆款收割机”。10万辆的“金字塔”里，塔尖问界一家独大，塔基仍显松散。

问界M9最低售价：46.98万起图片参数配置询底价懂车分4.11懂车实测空间·性能等车友圈6.6万车友热议二手车35.28万起 | 297辆高端39万元行业均价、60%高速智驾激活率，华为先锁“价值锚点”

鸿蒙智行全系10月成交均价39万元，比新势力整体均值高12万元；乾崑高速辅助驾驶里

程占比60%，用户激活率、泊车使用率分别达60%、40%，显著高于行业25%平均水平。高价格+高使用率，让华为完成“价值锚”定位——消费者愿为“含华量”溢价付费，B端品牌也把“乾崑智驾”当作高端标签。

阿维塔12、岚图追光、传祺E9先后打出“华为智驾版”，价格比自有车型顶配贵2万~4万元，终端却贡献30%~40%订单占比。华为用问界证明“我能把车卖到55万还月销过万”，再给合作伙伴输出智驾、座舱、车控全栈，形成“高端样板—中腰部复制”的传导链，路径与安卓早期“旗舰芯片+开源系统”如出一辙，但速度更慢、门槛更高。



传祺向往S9最低售价：22.99万起图片参数配置询底价懂车分暂无懂车实测暂无车友圈3628车友热议二手车暂无安卓当年一年激活2亿台，乾崑智能对外赋能尚处“点状突破”

2009年安卓开源后，一年内激活设备即破2亿台；反观乾崑，对外合作虽有七十余款车型，月销却仅3万~4万辆，平均单车销量不足1000辆。差距根源在于“汽车生态”远比手机复杂：硬件碎片化，不同轴距、电压平台、传感器布局需重新标定，MDC810与MDC610算力不同，车企担心“高配版本贵卖不动”；软件耦合度深，智驾算法与底盘、制动、转向深度绑定，主机厂担忧“灵魂”旁落，多采取“双轨策略”，同一车型同时开发华为方案与自研方案；供应链长，车规验证、公告扩展、碰撞测试周期长达18个月，远非手机“刷个ROM”即可上市。

结果是“点状突破”：阿维塔12靠华为智驾拉动40%订单，但总量仍只有月销2500辆；传祺E9华为版上市两月订单3000辆，占车系35%，却难称“爆款”。乾崑要像安卓一样“遍地开花”，需等待车企完成平台化改造与供应链磨合，周期至少2~3年。

阿维塔 06最低售价：18.99万起最高降价：2.00万图片参数配置询底价懂车分4.02懂车实测空间·性能等车友圈2.3万车友热议二手车15.80万起 | 26辆华为把“数据”做成护城河，6.81亿公里辅助驾驶里程，3.44亿次语音唤醒，

安卓制胜关键是海量数据反哺GMS生态；华为 similarly 把“使用强度”做成护城

河——10月新增辅助驾驶里程6.81亿公里，相当于每天绕地球赤道170圈；语音助手被唤醒3.44亿次，平均每位车主每日交互18次，远超行业6次均值。高活跃度带来算法迭代提速：ADS 3.0城区NCA每万公里接管次数由1.2次降至0.18次，更新周期从季度压缩到月度。



对外赋能车型即便销量不高，也能共享数据池，实现“小销量+大数据”的杠杆效应。随着合作车型增多，数据密度将呈指数级放大，长尾场景收敛速度远高于依赖“自销自研”的主机厂。华为的目标不是“卖多少车”，而是“跑多少公里”——当乾崑生态车辆总里程突破100亿公里/月，算法优势将形成“越用越强”的网络效应，这才是安卓式护城河的核心。

深蓝L07最低售价：13.19万起最高降价：2.00万图片参数配置询底价懂车分3.89懂车实测空间·性能等车友圈2.9万车友热议二手车9.58万起 | 28辆盈利模型上差异较大，安卓靠GMS抽成，乾崑靠“数据订阅+功能付费”

安卓收入七成来自GMS广告与应用抽成；华为乾崑则把盈利押在“订阅制”与“功能付费”：ADS高阶包年费7200元，高速NCA终身买断1.5万元；智能泊车包月费298元；车载光场屏、宠物模式等增值包年费998元。当然这些都有优惠减免，可能是为以后收费做铺垫。

鸿蒙智行68,000辆月销中，72%用户选择高阶ADS订阅，单车年贡献软件收入约1.1万元，毛利高达80%；外部品牌因销量分散，订阅率仅15%，但华为仍按“单车授权+里程分成”收费，平均单车BOM授权价3800元，毛利65%。2025年预计乾崑软件收入突破220亿元，占华为车BU总营收58%，首次超过硬件授权。随着对外赋能车型增多，华为有望复制“硬件低价引流+软件持续抽成”的安卓模式，但汽车低频高价特性决定了订阅渗透率天花板更低，需依靠“总里程×单车授权”放大规模。盈利路径清晰，却仍需要更大体量来摊薄研发——目前乾崑智驾累计研发投入超300亿元，单车分摊成本仍高于手机芯片。

享界S9T最低售价：30.98万起图片参数配置询底价懂车分暂无懂车实测空间·性能等车友圈5681车友热议二手车暂无欧洲L3准入白皮书已把“数据透明”写进门槛，乾崑智能车型能否出海？

安卓全球化曾遇“GMS垄断”调查；乾崑出海也面临ESG审视。欧盟L3准入白皮书要求自动驾驶系统披露“数据来源、统计方法与更新频率”，并接受第三方审计。华为已建立“数据黑匣子”，可回溯事故前30秒传感器数据，并计划2026年在欧洲设立本地数据中心，满足GDPR合规。但“订单数据诚信”同样被列入审查范围——若对外宣传“智驾激活率”与实际不符，可能面临千万欧元罚款。国内层面，工信部拟要求智驾系统提交“功能安全+数据安全”双报告，乾崑需把“数据飞轮”装进监管沙盒。只有先过“诚信关”，才能谈“生态关”。

尊界S800最低售价：70.80万起
图片参数配置询底价
懂车分暂无
懂车实测空间·性能等
车友圈8858
车友热议二手车82.80万起 | 10辆

月销10万辆，让乾崑智驾首次站上“生态奇点”——数据足够多、场景足够丰富、商业模式跑通。但与安卓一年2亿台激活量相比，汽车赛道周期长、硬件贵、法规严，注定无法复制“一夜燎原”。华为的现实路径是“先高端立标杆，再中腰部复制，最后靠数据飞轮收割”——问界扮演旗舰店角色，鸿蒙智行承担样板工程，外部品牌完成规模放大。只要保持60%高速智驾激活率、39万元均价和220亿元软件收入，乾崑就能用“高价值数据”撬动百万辆生态，而非追求千万辆低价值硬件。10万辆是华为车BU的“安卓时刻”起点，却远未到安卓式一统江湖的终点；接下来三年，才是检验这条“高价值数据护城河”能否在汽车圈跑通的关键期。

猛士M817最低售价：31.99万起
图片参数配置询底价
懂车分暂无
懂车实测暂无
车友圈6190
车友热议二手车27.80万起 | 3辆

HTML版本：[乾崑智能车型月销首破10万辆，华为车BU“安卓时刻”来了吗？](#)